～ポスデータ自動分析ソフト～

ポスグラフ

販売動向を単一商品レベルでいつでも把握しています

この商品は売れているか？
××商品グループでは何が売れているのか？
売上が下がっている商品はないか？
赤字の商品は？
先を読んで売れそうな商品は？

単一商品でも商品グループでもお答えします

……………………………………………………

コンテンツ

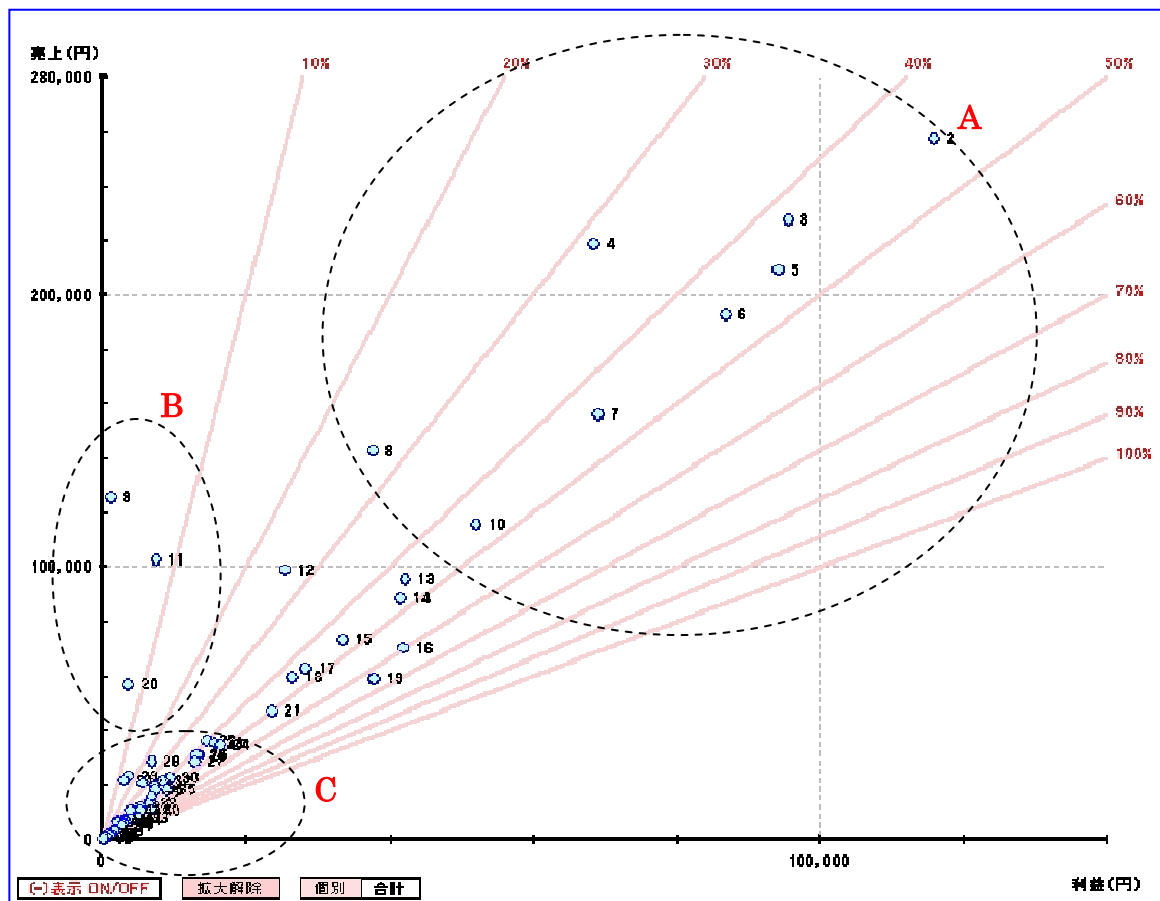
……………………………………………………

SPP

１．グループ化による品揃えの点検

主力商品やキャンペーン商品、あるいは同じジャンルの商品をグループ化して、売上と利益のバランスを図にしてみると、各商品の位置付けがはっきりわかり、品揃えがとても考えやすくなります。

次の図は、風邪薬だけを取り上げて、年間の販売状況を示したものです。

各商品の売上(縦軸)、利益(横軸)、利益率(斜線)の状況が一目でわかり、品揃えの点検や、知らずに損をしている商品の発見に威力を発揮します。

A グループ　は、売上にも利益にも貢献している優良商品と位置づけられます。

在庫切れを起こさないように注意して、ガンガン売りましょう。

また、品揃えに加えるほかのよい商品がないかもチェックしておきたいものです。

B グループ　は、売れてはいますが利益率が取れていません。

戦略的につけた売値なのか、価格の付け間違いなのか、仕入値が高いのか、まず理由を調べましょう。(実際には、価格の付け間違いも意外に多いのです。)

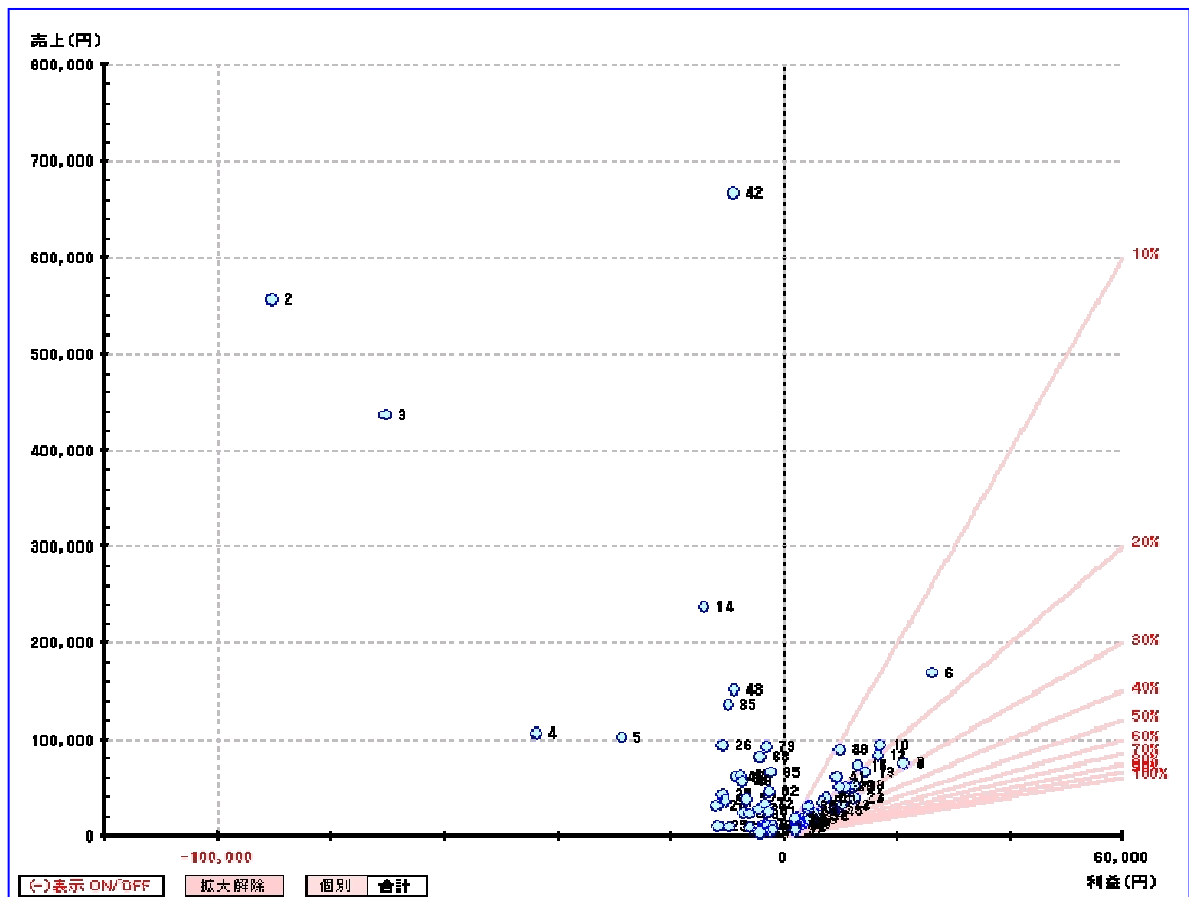
C グループ　は、動きの悪い商品群です。

　これらの商品についてはまず、「本来は売れるはずのものか」をチェックする必要があります。売れるべきものについては売値設定や展示方法、POP などを工夫し、売れる見込みのない商品については、在庫がどれくらいあるかを点検して手を打たなければなりません。

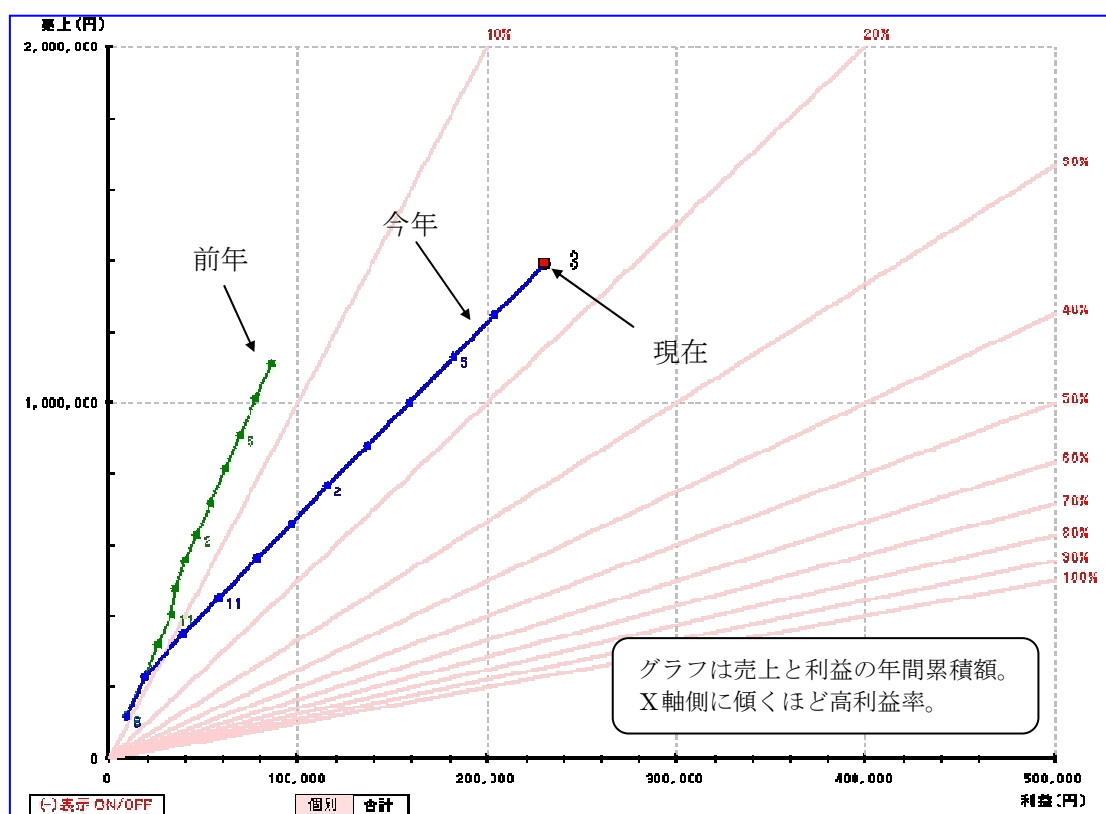
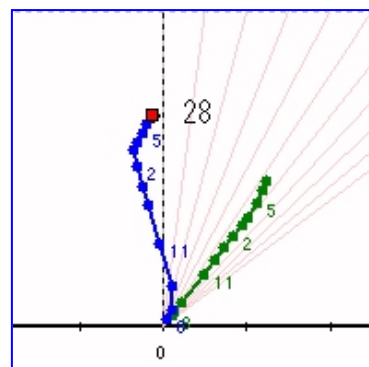
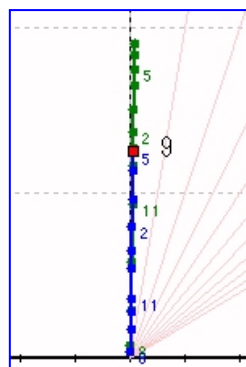
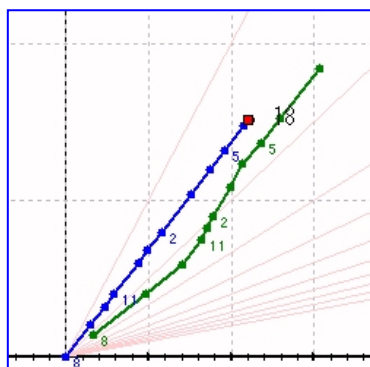
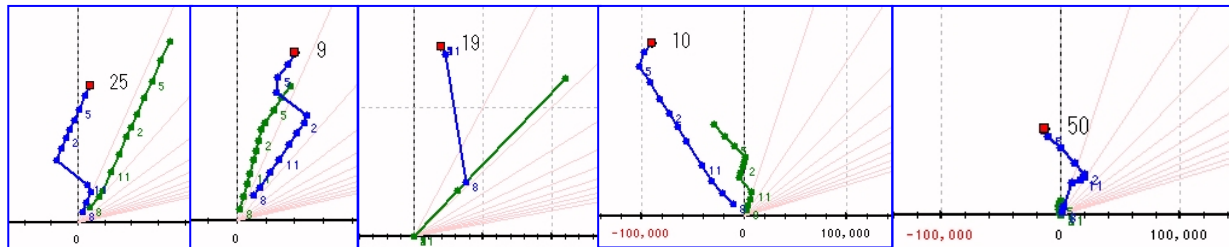
　自分が販売･仕入を担当する商品、棚ごとの陳列商品、キャンペーン商品など、商品を自由にグループ化して販売状況を調べることにより、効果的な品揃えを行なうことができます。
（商品のグループ化の方法は 5 項で述べています。）

２．不振・赤字商品をなくそう

今何点の商品が「赤字」になっているかわかりますか？　･･･　『ポスグラフ』が調べます。

　『ポスグラフ』は全商品を点検して、不振商品を拾い出します。
次の図は現在、または過去に「損」が発生した商品を表示したものです。
「損」を防ぐことは、その何倍もの売上をあげることに匹敵、早急な対応が望まれます。

３．昨年と今年を比較して先を読む

販売動向を詳しく調べるには推移グラフがお薦めです。
昨年と比べて儲かっているのか、伸びているのか、この先数ヶ月の予測を立て、棚出しや仕入計画の検討にも役に立ちます。

次の図は、ある飲料品の「成功例」です。売上が伸び、利益率も大きく改善されています。

次のような商品は要注意。前年割れ、利益なし、赤字転落の商品です。

問題のある販売動向を示す商品は、『ポスグラフ』が見つけてお知らせします。
お店の皆さんで、１つずつ改善をお願いします。

このように、『ポスグラフ』はいつも６万点の商品の動向を見つめ、ユーザの問い合わせにお答えするばかりではなく、「異常な動きをしている商品」や、「売上が急伸している商品」、「下降し続けている商品」、そして「この先、売れそうな商品」などを自分で探してレポートします。

４．販売施策・仕入検討に役立つ資料

陳列、棚出しや仕入、打ち合わせに役立つ資料がいつでも取り出せます。
自分が知りたい商品を検索して、「印刷ボタン」をクリックするだけです。

【資料１】

商品分布図で指定した商品の詳細が表示されます。

２年間の月次売上と数量グラフ　(上段)
２ヶ月間の日次売上と数量グラフ　(下段)

２年間の月次実績表
(売上、利益、数量)
(品名は消してあります)

2005年～2006年

月	売上	利益	数量
8	39,402	6,237	99
9	32,238	5,103	81
10	39,800	6,300	100
11	44,178	6,993	111
12	46,964	7,434	118
1	43,780	6,930	110
2	44,576	7,056	112
3	50,148	7,938	126
4	33,432	5,292	84
5	37,810	5,985	95
6	29,054	4,599	73
7	28,258	4,473	71
計	469,640	74,340	1,180

2006年～2007年

月	売上	利益	数量
8	25,870	4,095	65
9	21,094	3,339	53
10	24,676	3,906	62
11	25,870	4,095	65
12	37,810	5,985	95
1	28,258	4,473	71
2	28,656	4,536	72
3	39,402	6,237	99
4	35,024	5,544	88
5	34,228	5,418	86
6	28,258	4,473	71
7	28,656	4,536	72
計	357,802	56,637	899

【資料 2】

推移グラフと２年間の月次推移、２ヶ月間の日次推移、２年間の実績表

2005年～2006年

月	売上	利益	数量
8	118,384	9,664	1,208
9	108,976	8,896	1,112
10	89,806	7,276	917
11	87,386	7,106	892
12	74,608	2,428	802
1	75,476	5,096	782
2	72,686	5,906	742
3	87,386	7,106	892
4	97,518	7,878	996
5	95,942	7,832	979
6	104,566	8,536	1,067
7	97,118	7,928	991
計	1,109,852	85,652	11,380

2006年～2007年

月	売上	利益	数量
8	114,268	9,328	1,166
9	115,542	9,432	1,179
10	119,364	20,274	1,218
11	102,214	18,774	1,043
12	111,426	20,466	1,137
1	94,962	17,442	969
2	107,016	19,656	1,092
3	114,660	21,060	1,170
4	119,854	22,014	1,223
5	130,340	23,940	1,330
6	115,150	21,150	1,175
7	146,412	26,892	1,494
計	1,391,208	230,428	14,196

【資料 3】

２年間の月次推移、２ヶ月間の日次推移の拡大グラフと２年間の実績表

2005年～2006年

月	売上	利益	数量
8	118,384	9,664	1,208
9	108,976	8,896	1,112
10	89,806	7,276	917
11	87,386	7,106	892
12	74,608	2,428	802
1	75,476	5,096	782
2	72,686	5,906	742
3	87,386	7,106	892
4	97,518	7,878	996
5	95,942	7,832	979
6	104,566	8,536	1,067
7	97,118	7,928	991
計	1,109,852	85,652	11,380

2006年～2007年

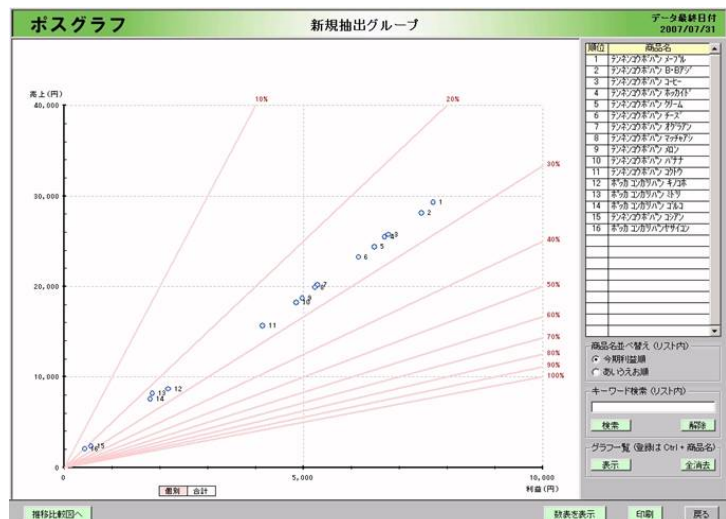
月	売上	利益	数量
8	114,268	9,328	1,166
9	115,542	9,432	1,179
10	119,364	20,274	1,218
11	102,214	18,774	1,043
12	111,426	20,466	1,137
1	94,962	17,442	969
2	107,016	19,656	1,092
3	114,660	21,060	1,170
4	119,854	22,014	1,223
5	130,340	23,940	1,330
6	115,150	21,150	1,175
7	146,412	26,892	1,494
計	1,391,208	230,428	14,196

５．商品のグループ化は簡単

検索の機能を使って、自分で選んだ商品をグループ化することができます。

次の図は「食品」の分類コードと「パン」というキーワードで商品を抽出し(中央の表)、その中から調べる対象商品を選択したところ(右側の表)です。

このようにして、同じ種類の商品や、特定の棚の商品、力を入れている商品などを簡単にグループ化し、すぐにグラフで見ることができます。

グループ化したものは、登録しておけば、いつでも商品の分布図や推移比較図を見ることができます。

６． 自動分析とレポート作成

商品ごとの動向を設定項目にしたがって集計・分析します。

- 売上上昇商品
  前年同時期より合計売上が 10%上昇した商品を抽出
- 売上下降商品
  前年同時期より合計売上が 10%下降した商品を抽出
- 今後 3 ヶ月予測
  前年同時期 3 ヶ月間の合計売上上位商品を抽出
- 利益（-）商品
  赤字を発生させている商品を抽出
- 低利益率商品
  平均利益率が 10%を下回った商品を抽出

それぞれ期間や%は選択できます。

7.『ポスグラフ』の導入手順

　お店に１台置いて、皆で活用していただける『ポスグラフ』です。
「改善できる、ロスが防げる」と思っていただければ導入の価値はあります。

① 導入の前提

『ポスグラフ』は POS システムから得られる、売上伝票１行１行のデータを読み込んで処理します。（一般の販売管理システムのデータも利用可能）

　したがって、データ(トランザクションデータともいいます)を日々CSV ファイルで POS システムから取り出すことが必要です。

　この方法は通常 POS の取扱説明書に記載されていますが、ご不明な点は POS のメーカにお尋ねください。

　なお、データの処理件数は基本的に制限はありませんが、１回の最大件数は 100 万件程度が目安です。

② データが手に入ったら、『ポスグラフ』で利用可能かどうかのチェックをします。

POS から取り出す販売データの項目名や配置を見るために CSV ファイルを Excel で開きます。（項目行を含め 5,6 行あれば十分です。）

伝票１行ごとののデータに次の各項目があるか確認をしてください。

　［日付］［商品コードまたは JAN コード］［商品名］［売上金額］［利益金額］［数量］

これらの項目が揃っていれば『ポスグラフ』を使って販売動向を見ることが可能です。

　なお、[利益金額]の項目がなくても、［原価金額]の項目があれば大丈夫です。

　これ以外に[分類コード]*が入っていれば、分類別グループ分けができて、より詳細な動向を見ることができ、商品の検索も楽になります。

　＊『ポスグラフ』は商品についてのみ集計するソフトですので、「分類コード」は商品を分類した「製造メーカー」や「商品分類」などが利用できます。販売部署や店舗コード、顧客コードなどは利用できません。

③ データの確認ができましたら、所定のフォルダに CSV ファイルとして保存します。また、分類コードを使用する場合、コードに対する名称項目がないときは、必要に応じてマスターを作成してください。これでポスグラフを使用するための設定が終わります。

④ 『ポスグラフ』をインストールし導入設定後、販売データを読込みご活用ください。

　参考までに、導入および処理の流れを次ページに記します。

【導入と処理の流れ】

POS システムから販売データを取り出す

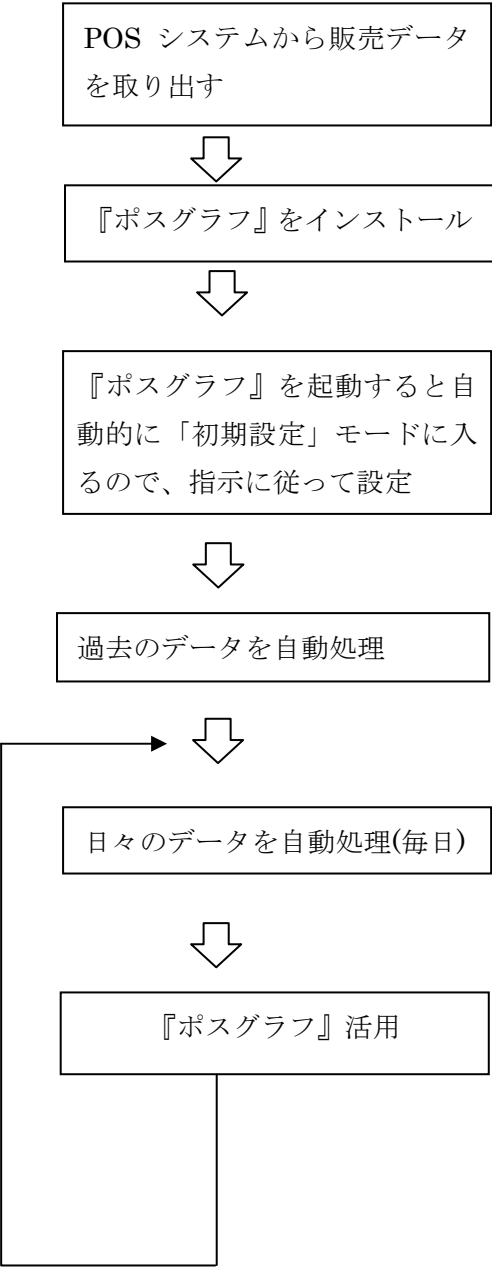
『ポスグラフ』をインストール

『ポスグラフ』を起動すると自動的に「初期設定」モードに入るので、指示に従って設定

過去のデータを自動処理

日々のデータを自動処理(毎日)

『ポスグラフ』活用

指定フォルダにデータをセットして「集計」指示

	A	B	C	D	E	F	G	H
1	伝票番号	行番号	日付	時刻	担当者コード(レジ)	顧客コード	商品コード	商品名
2	3382296	1	20050710	1031	18	1000801	47417	ﾐｵDｺｰﾜ100
3	2016483	1	20050723	1703	21	1000801	47417	ﾐｵDｺｰﾜ100
4	2016483	2	20050723	1703	21	1000801	30000	ｼﾝﾃﾝｳﾝｺｳ 100ﾏｲ
5	3379461	1	20050701	1553	38	1006360	10073	ﾎｰﾐﾝｸﾞ ﾊﾟｯﾄ 10ｺ 260

	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R
1	JANコード	部門コード	中分類コード	小分類コード	数量	売単価	売価	原単価	原価	消費税
2	4987067259908	1	104	1	5	398	1990	333	1665	99.5
3	4987067259908	1	104	1	25	398	9950	333	8325	497.5
4	4987045183706	1	103	2	1	898	898	480	480	44.9
5	49540611	3	328	25	6	228	1368	181	1086	68.4

（例）販売データ

販売分布図、推移比較図
（グループ内比較、グループ同士比較）
単品動向
自動レポート
グループ作成機能
⋮